

LE GAGE COMMERCIAL ET AUXIGA

MODE D'EMPLOI

L'efficacité juridique et économique du gage commercial constitué en raison de l'intervention d'AUXIGA ne doit plus être démontrée. La banque en est consciente, mais son client...

C'est pourquoi il nous paraît davantage opportun d'examiner **le profil** et **les motivations** de l'entreprise pour laquelle AUXIGA est ou serait le partenaire idéal.

Le profil de l'entreprise (QUI ?)

Ce profil peut être apprécié sous deux angles différents :

1) Le secteur d'activité

- De par son activité, l'entreprise est tenue, pour satisfaire sa clientèle, d'entretenir un stock important. Son financement passe par la mobilisation de ce dernier ***(hi-fi, électroménager, automobile...).***
- Elle développe une activité saisonnière qui appelle à certaines périodes de l'exercice un besoin de crédit particulièrement élevé ***(agro-alimentaire, jouets, confection...).***
- Les marchandises commercialisées par l'entreprise sont soumises à un cycle de maturation parfois long ***(vin, spiritueux, animaux à l'engraissement...).***
- Certains produits présentent un caractère spéculatif qui justifie des achats importants lorsque les cours sont au plus bas ***(café, laine, coton, papier, minerais...).***
- L'entreprise participe aux plans de stockage CEE ***(viande congelée, beurre,...).***

2) La structure financière

- Le jeune entrepreneur est souvent porteur d'idées mais manque de capitaux. Les richesses de son entreprise sont concentrées dans les actifs circulants, dont les stocks.
- En cas de croissance rapide, le déséquilibre entre les fonds propres et le besoin de crédit tiers s'accentue.
- Les opérations de MBO ou LBO reposent sur un recours important au crédit bancaire.
- Les entreprises de négoce, même performantes, sont souvent peu capitalisées et utilisatrices de crédits court terme importants.

Les motivations de l'entreprise (POURQUOI ?)

Dans toute relation contractuelle, chacune des parties doit "y trouver son compte". Le secteur du crédit, où la concurrence est de plus en plus forte, n'échappe sûrement pas à cette règle.

A plusieurs titres, l'intervention d'AUXIGA peut satisfaire non seulement les intérêts de la banque mais aussi ceux de son client :

- ⇨ Dans une relation de "partenariat", le chef d'entreprise ne s'oppose jamais à privilégier la banque qui lui donne les moyens de son expansion.
- ⇨ Le chef d'entreprise préfère engager les actifs présents dans l'entreprise plutôt que ses biens propres.
- ⇨ A l'inverse d'autres garanties, le gage sur marchandises évolue parallèlement à l'évolution de l'encours crédit, et se libère naturellement, sans coût supplémentaire.
- ⇨ Le crédit bancaire est souvent bien plus avantageux que le crédit fournisseur. Mieux vaut donc donner en gage les marchandises achetées et les payer au comptant grâce au crédit obtenu.
- ⇨ Le gage sur marchandises permet de dégager les crédits nécessaires afin de grouper ses achats ou importations et obtenir du fournisseur des prix plus avantageux.
- ⇨ Grâce à l'intervention d'AUXIGA, le déplacement des marchandises n'est pas nécessaire.
- ⇨ Les mouvements de stock étant toujours possibles, l'entreprise peut poursuivre son activité.
- ⇨ La notoriété et le professionnalisme d'AUXIGA favorisent un climat de sécurité propice au développement d'une relation de confiance.

SIMPLE - EFFICACE - ADAPTE

Le concept du gage commercial est simple.

C'est de cette simplicité qu'il tire toute son efficacité à travers le droit de rétention qui en est le corollaire.

Les moyens mis en oeuvre par AUXIGA sont adaptés à l'organisation interne de chaque entreprise.
Pour toute opération, AUXIGA recherche, quant à ses modalités d'intervention, le consensus des parties (CLIENT - BANQUE - AUXIGA).

Le tableau joint en annexe donne une bonne synthèse des modalités administratives et pratiques d'un gage dont la mise en oeuvre est prise en charge par AUXIGA.

Le client et la banque décident,
AUXIGA exécute.

La technique est simple, pratique et efficace.
*Seules les procédures pouvant découler d'un gage mal constitué sont **longues**, **complexes** et **dommageables**.*

Pour toute demande d'informations complémentaires,
n'hésitez pas à appeler votre contact personnel,
Monsieur Pascal THIEBOT ☎ 01 47 70 42 48

AUXIGA S.A.	S.A. WARRANT N.V.	C.S.I. Inc.	S.A. C.S.I. N.V.
20 rue Laffitte 75009 PARIS *FRANCE*	3 Galerie Ravenstein 1000 BRUXELLES *BELGIQUE*	12700 Park Central Drive, suite 1909 DALLAS, TEXAS 75251 *ETATS-UNIS*	3 Galerie Ravenstein 1000 BRUXELLES *AUTRES PAYS*